

La psychologie des relations a-t-elle encore un sens ?

Depuis toujours les personnes qui communiquent, vivent ou travaillent ensemble, le font dans un contexte hiérarchisé, réel ou virtuel. Ce contexte avec le milieu qui l'entoure constitue avec son passé la signature du « système ». Ce « système » est apprécié au travers des relations psychologiques individuelles ou collectives qu'il entretient.

Quel que soit le sujet abordé, à l'instant de l'action, concrètement, vous vivez une « aventure », liée à la survie de sa personnalité dans un rapport de force permanent avec vos semblables et vos interlocuteurs. Vos faits et gestes, vos paroles et vos actes, vos réactions et vos émotions sont observés, évalués et jugés. Ces innombrables comportements, vécus par votre entourage, traduisent votre degré d'adaptation au « milieu » dans lequel vous évoluez. C'est de se demander si la psychologie des relations a encore un sens. Pourtant un simple regard attentif en dit long sur la face cachée des intervenants !

Un domaine particulier et permanent

Nous entrons ici de plain-pied dans le domaine de la psychologie des relations qui, dans le contexte où vous vous trouvez, peut être le point de départ d'un processus de modification du comportement. Parler de psychologie dans la vie active, entreprise, société et politique, entraîne inévitablement des attitudes de rejet. Les problèmes psychologiques dès lors qu'ils sont personnalisés sont trop assimilés à une source de danger pour l'équilibre du « système ». Il se crée souvent un « mur du refus » qui traduit des comportements de défense liés à la peur du risque de la relation. A l'origine de ces attitudes, nous retrouvons, la compétition de l'« ego », les rivalités d'influence, les luttes de pouvoir, les domaines privés et la proclamation d'intérêts divergents

Ces écarts psychologiques touchent tout milieu, social, culturel, professionnel. Cet état d'esprit se retrouve avec acuité dans les milieux scientifiques, techniques, économiques et financiers chez des personnes qui font partie de l'élite. Les journalistes et les éditorialistes, les acteurs et les écrivains, comme les politiques et les « nantis » de notre société sont confrontés aux « autres » en permanence et potentiellement en concurrence entre eux. Il est triste de constater que la plupart de ces personnages, qui veulent s'afficher avec une « grande culture » apparente font trop souvent preuve d'une inculture psychologique désastreuse. Leur seul souci demeure de sauver et/ou de renforcer leur « image ».

De nombreuses situations caractérisent les comportements psychologiques

On peut citer : juger sans connaître, rejeter sans s'informer, ignorer volontairement, ne pas décider ou le faire arbitrairement, privilégier certains aspects d'un problème au détriment de la vérité. L'environnement, le milieu, les circonstances et la personnalité comme la qualité des personnes en présence, sont à l'origine de séries d'écarts psychologiques dont on ne mesure pas toujours les conséquences. Avec le souci permanent du paraître pour la plupart de nos interlocuteurs, il existe une multitude de jeux de position dont il est fait usage. L'origine, le matériel, l'argent, l'intérêt, les complexes inférieures ou de supériorité, la vérité ou le mensonge nourrissent la panoplie et altèrent la

communication. C'est là que la maîtrise de la psychologie des relations joue un rôle essentiel et affiche son caractère multidirectionnel.

Une autre forme indirecte de rejet de la psychologie des relations consiste à ne reconnaître l'intérêt et la valeur que pour les « autres » ! Chacun sait que la psychologie nécessite de changer soi-même, sans quoi il n'est pas possible de provoquer le changement et une ouverture d'esprit. Comprendre, se comprendre, transformer ou être transformé font partie d'un même processus. Il est vain et inopérant de prétendre faire preuve de psychologie sans s'impliquer soi-même dans l'action. Dans la pratique, deux comportements émergent : l'un, le désengagement qui conduit très vite le responsable, ou celui perçu comme « tel », à devenir un observateur neutre, partisan du laisser-faire ; l'autre, la tendance dirigiste qui censure l'activité et l'expression individuelle ou collective, soumise à l'expression exclusive de celui qui s'affuble de l'habit psychologique de « pseudo-leader ».

Respect réciproque et confiance en l'autre pour favoriser le changement

À tout moment, il faut être en mesure de s'interroger sur le savoir-être en relation. C'est ce type de comportement et d'attention qui peut favoriser le contact et inciter au dialogue. Il est important de distinguer le « face à face » de l'expression en public, comme de la participation à des discussions et à des débats sur des sujets variés, dans des contextes différents. Bien se maîtriser est toujours apprécié par les partenaires comme une incitation au dialogue. La psychologie des relations, c'est avant tout un rapport à l'autre et aux autres multidirectionnel avec respect et confiance. Aussi bien dans l'entreprise, au plan social et économique, dans la presse et les médias, c'est un exercice difficile. Ne parlons pas des milieux politiques ou de nos « élus » comme nos dirigeants au « pouvoir », leurs attitudes psychologiques, suivant le contexte des propos, seront toujours sujettes à de nombreuses remarques qui peuvent être aussi pertinentes !

Trop souvent et surtout en période électorale, le mépris, les moqueries, les suffisances, les humiliations et les caricatures desservent en continu les relations à tous les niveaux et partout. Même s'il ne s'agit que d'une minorité d'individus, de dirigeants d'entreprises, responsables hiérarchiques, de femmes ou d'hommes politiques au pouvoir, ils sont la « Une » de l'actualité et des médias. Confondant « humour » et « railleries », quelques journalistes « politiques à la carte » et certains « pamphletaires amateurs » leur emboîtent le « pas » en se ragaillant dans une « comédie humaine insensée » où l'avenir de la France n'est pas à l'ordre du jour. Tous n'ont pas le talent ou le professionnalisme d'un « Canard enchaîné » mieux informé !